

<<如何战胜强大的对手>>

图书基本信息

书名：<<如何战胜强大的对手>>

13位ISBN编号：9787500473848

10位ISBN编号：7500473842

出版时间：2009-1

出版时间：中国社会科学出版社

作者：保罗.W.弗劳尔斯

页数：210

译者：李笔智

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<如何战胜强大的对手>>

前言

世界上有两大广告客户。

一类是强势广告客户（弱势竞争者），我们知道，有一些公司的广告预算大得惊人，怎么用都用不完，这些公司就是强势广告客户。

剩下的就是我们这些弱势广告客户（弱势竞争者）了。

假如你曾有过类似下面的经历，那么你就是弱势的那部分广告客户了：你的竞争对手的产品卖得比你好；你的竞争对手在广告上的投资比你大；你的产品知名度小；你的产品市场占有率低；你的广告预算少。

想想自己有过类似的经历吗？

要有的话，你就有伴了。

三十多年的广告投资经验告诉我，几乎每一位商人都被一两种或是更多种类似的经历困扰。

你是不是碰到过竞争对手卖东西比你卖得好？

百事可乐也碰到过。

你是不是被竞争对手弄得筋疲力尽？

福特也一样。

你的竞争对手是不是因为产品的高知名度而受益匪浅？

汉堡王也为这事发愁。

<<如何战胜强大的对手>>

内容概要

为销售，为知名度，你都必须击败强劲的对手。

无奈自己资金有限。

该如何是好呢？

不用急，《如何战胜强大的对手》为你带来了击败企业强敌的法宝。

《如何战胜强大的对手》准则经过了20多年的实践与发展，积累了丰富的广告投资经验，它能帮助每一位客户用最低的投入获取最大的回报。

《如何战胜强大的对手》十大准则助你成功获取高回报；“强势广告客户效应”助你快速建立品牌战略，在竞争中脱颖而出，超越其他企业劲敌。

“黑马战术启示录”助你开发市场战略，收获意想不到的成果。

本书通过引人入胜的文字和实例，帮助你一步一步熟悉书中的准则，并实际运用到市场竞争中去。就像大卫用石子击败歌利亚一样，《如何战胜强大的对手》中的准则也可以帮助弱势客户击中目标，成为大赢家，而这些准则无疑就是你需要的武器。

<<如何战胜强大的对手>>

作者简介

保罗·W.弗劳尔斯 1984年创建弗芝尔斯市场合作开发中心，30多年的成功经营使该中心名扬海内外，也为保罗撰写《如何战胜强大的对手》打下了基础。

《弱势广告客户学》的准则致力于帮助中小企业客户，以及广告预算较少的公司，为此，保罗已被列入《广告界名人》一书。

<<如何战胜强大的对手>>

书籍目录

前言第一章 弱势广告客户的代表人物第二章 弱势广告客户的十大准则第三章 准则一：逆向思维第四章 准则二：敢于冒险第五章 准则三：先谋后行第六章 准则四：推陈出新第七章 顾客分析第八章 对手研究第九章 准则五：巧选战场第十章 准则六：集中开支第十一章 准则七：稳定执行第十二章 准则八：展示价值第十三章 准则九：速度惊人第十四章 准则十：耐心等待第十五章 强势广告品牌效应第十六章 黑马战术启示录第十七章 再说大卫与歌利亚附录一 弱势广告客户客户学使用手册附录二 强势广告品牌效应工作表致谢

<<如何战胜强大的对手>>

章节摘录

可能看起来太过简单了，不过我还是坚持广告的运用过程只有两大步：策划和执行。策划涉及的是广告的人物、时间、地点、内容和缘由，也就是：广告受众是谁？

广告要告诉潜在顾客哪些讯息？

什么时候是争取顾客的最佳时机？

在哪儿能找到你的顾客？

顾客又是为什么信任你？

而执行则负责广告的运行和信息的传达，也就是我们通常参考广告运行的情况，它是讨人喜欢？

让人难忘？

幽默搞笑？

让人感动？

或是令人感叹？

诸如此类的问题。

经常性的忽视策划和怠慢执行是弱势广告客户的一大通病，长此以往，当然做不出好的广告，要知道制作一则行之有效的广告的关键就在策划上。

为此，你必须在正确的时间对正确的受众传达正确的信息，也就是正确的策划和执行。

.....

<<如何战胜强大的对手>>

媒体关注与评论

《如何战胜强大的对手》由中国社会科学出版社出版。

每一位品牌负责人，不论是强势的还是弱势的，都应该看看这《如何战胜强大的对手》。

《如何战胜强大的对手》作者保罗·弗劳尔斯成功展示了广告设计的惊人策略和无上勇气，语言简练，方法更是立竿见影。

——帕特里夏·埃尔维博士 美国南卫理公会大学校长兼执行董事 如果你不廷茘头歪业，那不管生意做得多大，也不过是“弱势生存”而已。

尽管如此，保罗·弗劳尔斯的《如何战胜强大的对手》准则还是“大小通吃”，强势、弱势都管事。

——罗伯特·布鲁姆 美国帕博利斯国际广告公司前任主席兼首席执行官 保罗·弗劳尔斯的《如何战胜强大的对手》是一本通俗易懂的管理书，书中诸多市场规则对大小公司都很适用，附录中的“使用手册”更是企业超越现状的白皮书。

——沃伦·哈蒂 美国布伦瑞克职业保龄球董事长 《如何战胜强大的对手》不是那种买来束之高阁的书，你读完后就能感觉自己时不时需要它的提点。

——拉玛·汉特 美国国家橄榄球联盟堪萨斯城酋长队创始人。

<<如何战胜强大的对手>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>